

Santé - prévoyance

Bien vendre un contrat d'assurance santé et prévoyance collective INTRA ENTREPRISE



Cible : Conseiller commercial assurance

Prérequis : connaissance de l'assurance individuelle de personnes

Durée : 2 sessions de 7h (2 journées)

Modalité : présentiel

Dates :

XXXX/2023 : 9h-12h30 et 14h- 17h30

XXXX/2023 : 9h-12h30 et 14h- 17h30

Participants : Maxi 10 (ajustable en fonction du besoin)

Sanction : Certification de réalisation

Suivi pédagogique :

Exposé avec support de présentation

Echange d'expérience

Exercices pratiques

Quizz

Evaluation à froid (2 mois après la formation)

 **Objectifs opérationnels :**

- 1) Accroître son expertise technique en assurance collective par la maîtrise du régime fiscal et social des cotisations et prestations
- 2) Adapter les besoins de vente en fonction du statut social du dirigeant
- 3) Proposer des solutions adaptées au créateur d'entreprise, bénéficiaire de Pôle Emploi
- 4) Maîtriser les mécanismes de remboursement pour les expliquer au client lors d'une vente principes de remboursement du 100% santé et du contrat responsable
- 5) Distinguer les obligations réglementaires et conventionnelles afin de proposer des aménagements de garanties adaptés aux besoins de vente
- 6) Connaître la notion de reprise de risques en cours pour appréhender le transfert de garanties prévoyance sans risque pour le prospect

 **Objectifs pédagogiques :**

- 1) Repérer les régimes fiscaux, sociaux et juridiques des contrats collectifs et individuels dans l'entreprise et leurs mécanismes de mise en place,
- 2) Savoir lire, interpréter et expliquer un tableau de garanties en prévoyance et santé,
- 3) Comprendre et savoir expliquer les mécanismes de remboursement complémentaires à la sécurité sociale
- 4) Savoir expliquer le fonctionnement du contrat responsable et le 100% santé
- 5) Savoir détecter les obligations légales et réglementaires proposées au salarié licencié
- 6) Connaître les différents statuts du dirigeant et impacts sur l'offre d'assurance
- 7) Comprendre et savoir expliquer l'articulation des garanties qui relèvent du régime obligatoire/ de la Loi / des Organismes complémentaires

- 8) Savoir appliquer la Loi Evin pour transformer l'opportunité en vente prévoyance
- 9) Identifier les différentes solutions du créateur d'entreprise, bénéficiaire de Pôle Emploi



Programme

Session 1 : Les caractéristiques de l'assurance santé complémentaire à l'indemnisation de la Sécurité Sociale

1. L'articulation de la Sécurité Sociale et les différents régimes
2. Les mécanismes de remboursement de la sécurité Sociale
3. Les bases du contrat responsable imposé par la Sécurité Sociale et de l'assurance complémentaire
4. L'évolution juridique du contrat responsable et ses impacts sur l'offre santé

Session 2 L'environnement réglementaire de l'assurance santé collective

1. Les modes de mises en place du contrat santé en entreprise
2. Du contrat responsable vers le 100% santé
3. Lecture d'un compte de résultat santé
4. La portabilité santé et les options de l'article 4 de la loi Evin

Session 3 L'environnement juridique, fiscal et social d'un contrat collectif

1. Le régime obligatoire de la protection sociale et les garanties complémentaires
2. Une multitude de domaines de Droit applicables : traitement fiscal et social des cotisations prestations,
3. Les obligations de l'employeur envers ses salariés : maintien de salaire, l'obligation d'assurance conventionnelle
4. La reprise de risque et prestations en cours
 - a) Périmètre de la l'Art 7 Loi Evin
 - b) Recueil des informations clients nécessaires au calcul du passif et des revalorisations
 - c) Lecture et optimisation d'un compte de résultat prévoyance
 - d) Risques encourus pour l'entreprise

Session 4 Les régimes d'entreprise et l'impact sur le statut social du dirigeant salarié ou non salarié

1. Conditions d'éligibilité aux avantages sociaux et fiscaux, localisation des informations clés
2. Le statut social, fiscal du dirigeant salarié et impact sur sa protection sociale (collège de gérance, auto-entrepreneuriat, portage salarial, SAS, SASU) et la loi Madelin
3. Identification des solutions adaptées au créateur d'entreprise, bénéficiaire de Pôle Emploi
4. Les différents maintiens de garanties :
 - a. Fin des garanties (art.4) : conditions du maintien de garanties versus Portabilité
 - b. Maintien de la garantie décès des assurés en arrêt de travail après résiliation (Art.7)